

Blinks Professional

Tema 1: ¿Cuánto debo cobrar por mis servicios y tratamientos de belleza?

Conductor a cuadro

IMAGEN	AUDIO
<b>GRÁFICO CORTINILLA DE ENTRADA</b> <b>Texto:</b> ¿Cuánto debo cobrar por mis servicios y tratamientos de belleza?	Diseño Sonoro Adhoc
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Como profesional de la belleza seguramente te habrás preguntado en un sin numero de ocasiones, ¿cómo convertir tu pasión en un negocio verdaderamente rentable?
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>  <b>IMAGEN DE STOCK:</b> Salón de belleza Hojas de contabilidad	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Y sostenible a largo plazo para que no te veas obligado a hacer ajustes drásticos en los costos de tus servicios; o peor, bajar la calidad de tus productos, solo para pagar la renta.
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>  <b>IMAGEN DE STOCK:</b> Ventana con letrero de "Cerrado"	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Solo para que en este proceso acabes perdiendo valiosos clientes.
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Aquí te traemos algunos puntos clave que debes considerar en el momento de asignar los precios de los servicios y productos de belleza en tu salón.
<b>GRÁFICO CORTINILLA</b> <b>Texto:</b> Define todos tus costos	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Define todos tus costos
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> La mejor forma de calcular tus ganancias es teniendo claro ¿cuanto cuesta abrir?
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b>

<p><b>IMAGEN DE STOCK:</b> Calculadora Hoja de contabilidad</p>	<p>Crea una lista con todos los gastos fijos mensuales que tiene tu negocio.</p>
<p><b>CONDUCTOR A CUADRO</b></p> <p><b>GRAFICO:</b> Cuadro con transparencia de lado derecho de la pantalla donde escriben los gastos fijos</p> <p><b>Texto:</b> Gastos fijos</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Renta</li> <li>• Servicios</li> <li>• Equipo</li> <li>• Sueldos de empleados y ayudantes</li> </ul>	<p><b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Estos son: la Renta, servicios como agua, electricidad, gas, teléfono, internet. Equipo con el que trabajas, además de sueldos de empleados y ayudantes.</p>
<p><b>CONDUCTOR A CUADRO</b></p> <p><b>GRAFICO:</b> Cuadro con transparencia de lado derecho de la pantalla donde escriben los gastos Variables</p> <p><b>Texto:</b> Gastos variables</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Insumos</li> <li>• Cortesías y amenidades</li> <li>• Publicidad</li> <li>• Gasolina o el costo de traslados</li> </ul>	<p><b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Ahora, calcula tus costos variables. Pueden ser cosas como: tus insumos de belleza cortesías y amenidades, por ejemplo; cafés, agua embotellada, dulces, u otras gratuidades que das a tus clientes. Publicidad, gasolina o el costo de traslados para ir a surtir.</p>
<p><b>CONDUCTOR A CUADRO</b></p> <p><b>IMAGEN DE STOCK:</b> Timelapse de un salón de belleza funcionando desde que abre hasta que cierra</p>	<p><b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Es importante que abarques en estas listas todo lo que represente una inversión o un gasto. La idea es que todas estas cosas terminen por pagarse con ingresos exclusivamente provenientes del negocio, para que alcances un equilibrio entre lo que consumes y lo que generas diariamente por tu trabajo.</p>
<p><b>GRÁFICO CORTINILLA</b></p>	<p><b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b></p>

<b>Texto:</b> Valora tu tiempo	Valora tu tiempo
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> ¿Recuerdas todas esas horas que pasaste capacitándote en la escuela de belleza? Todo lo que te costó aprobar tus cursos.
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Esto quizá te resulte una cuestión muy personal, pero es importante que te preguntes ¿Cuánto vale tu trabajo? Además, del tiempo que te toma completar cada tratamiento.
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>  <b>IMAGEN DE STOCK:</b> Profesional de la belleza lavando el cabello de un cliente  Agenda grande escritorio saturada	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> También, ¿Qué cosas estás dejando de hacer al realizar cualquier procedimiento? por más sencillo que sea. ¿Cuántas citas puedes manejar diariamente?
<b>GRÁFICO CORTINILLA</b> <b>Texto:</b> Asígnate un sueldo	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Asígnate un sueldo
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> No todas las ganancias deben irse enteramente al negocio. Aunque tú trabajes autónomamente no significa que tu salario es inexistente.
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>  <b>IMAGEN DE STOCK:</b> Un reloj de pared que avanza rápidamente	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> La idea de ser tu propio jefe es que tú tienes el control. No olvides que tu tiempo tiene un valor y es tu turno para asignarlo.
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b>

<b>IMAGEN DE STOCK:</b> Persona haciendo cálculos en una calculadora	Elabora un cálculo de tus gastos personales para tener una cifra justa en mente cuando inicies el proceso de asignar precios a todos tus servicios y productos.
<b>GRÁFICO CORTINILLA</b> <b>Texto:</b> Conoce a tu publico objetivo	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Conoce a tu publico objetivo
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>  <b>IMAGEN DE STOCK:</b> Persona abre un local, se ve que da la vuelta al letrero de "Abierto"	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> La zona donde decidas poner tu negocio va a influir en la clase de clientes que lleguen a tus puertas.
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>  <b>IMAGEN DE STOCK:</b> Exterior de un salón de belleza en un centro comercial  Exterior de un salón de belleza en la calle	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Si te ubicas al interior de una plaza comercial atraerás clientes diferentes a los que acudirían si tu salón se localizara en una zona de oficinas.
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Tú sitio y el tipo de clientes que lleguen a tú salón te indicará cual es el límite en precios de lo que tus consumidores están dispuestos a pagar por todo lo que tú ofreces.
<b>GRÁFICO CORTINILLA</b> <b>Texto:</b> Enfócate en lo que te hace sobresalir	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Enfócate en lo que realmente te hace sobresalir.
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Es posible que en la acera de enfrente se instale un salón similar al tuyo listo para llevarse todo tu mercado.
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b>

	Esto no debe traducirse en que bajes tus precios drásticamente para poder competir.
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>  <b>IMAGEN DE STOCK:</b> Rompiendo un cochinito alcancía	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> De esta forma solamente dañarás tu negocio a largo plazo. Con el tiempo te será difícil retomar tus precios anteriores e inevitablemente esto ocasionará pérdidas.
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>  <b>IMAGEN DE STOCK:</b> Salón de belleza funcionando normalmente, que se vea que hay gente en la sala de espera, con buen ambiente	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Es mejor tener una base de clientes verdaderamente leales, que muchos de paso que no vuelvan cuando se acaben las promociones.
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>  <b>IMAGEN DE STOCK:</b> Aplicación de pestañas	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Enfócate en lo que tu público quiere. Puedes tener la mejor técnica con extensiones de pestañas y ser bastante promedio en la aplicación de tinte.
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>  <b>IMAGEN DE STOCK:</b> Una depilación con hilos Delineado de ojos permanente	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Analiza tus fortalezas y las de tu negocio, porque eso es lo que hace que tus clientes consideren solamente ir contigo.
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Las instalaciones bonitas no significarán nada si tus clientes no salen de tu local completamente satisfechos.
<b>GRÁFICO CORTINILLA</b> <b>Texto:</b> ¿Cómo asigno mis precios?	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Ya tengo mis números en orden, ¿Cómo asigno mis precios?
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Toma la cifra de los costos de operación de salón; los

<b>IMAGEN DE STOCK:</b> En una hoja de papel lista de gastos Calculadora	gastos fijos y variables. Este numero es lo que cuesta simplemente mantener abierto, aquí ya tienes la base para empezar a poner precios.
	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Define cuanto cuesta cada uno de tus servicios individualmente.
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>  <b>IMAGEN DE STOCK:</b> Profesional de la belleza aplicando un tinte	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Para hacerlo, calcula que productos utilizas y cuanto rinde por servicio. No se aplican los mismos productos en una rutina de higiene facial que un peeling. Empezarás a notar la variación en tus costos.
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>  <b>IMAGEN DE STOCK:</b> Persona desempacando botellas de una caja grande de cartón	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Una vez que cuentes con la cifra de lo que cuesta hacer cada uno de tus tratamientos, suma el porcentaje de lo que deseas ganar.
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Para que resulte rentable y puedas reponer tus insumos, al menos agrega un 10% de ganancia por servicio.
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>  <b>IMAGEN DE STOCK:</b> Profesional de la belleza haciendo un corte Profesional de la belleza maquillando una persona	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Aquí también debes agregar el costo de tu trabajo. Por eso es importante darle valor monetario al tiempo.
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>  <b>IMAGEN DE STOCK:</b> Persona escribiendo en un pizarrón negro con tiza blanca	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Una vez que tengas la suma del costo unitario de cada servicio, con la ganancia y una cifra con la que te sientas cómodo por la ejecución de cada

	procedimiento, tienes el precio de cada tratamiento.
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Compáralo con tus gastos de operación. ¿Cuántas depilaciones cuesta pagar la renta?
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>  <b>IMAGEN DE STOCK:</b> Mano añade dinero en una caja registradora	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Con todos estos números puedes hacer los ajustes correspondientes en tus precios, siempre buscando crear un respaldo financiero en caso de imprevistos.
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Si ya tienes algún tiempo operando tu salón de belleza, analiza cuales son los servicios más solicitados por tus clientes y enfócate en ellos.
<b>IMAGEN DE STOCK:</b> Cupones de promociones	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Esa es el área de oportunidad para hacer ajustes a los precios e incluso crear promociones por temporada.
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>  <b>IMAGEN DE STOCK:</b> Mano borrando la palabra depilación con cera de un pizarrón negro	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> En caso de detectar productos o servicios que se consumen poco o nunca, mejor sácalos de circulación. Es posible que estés perdiendo dinero y tiempo con ellos.
<b>GRÁFICO CORTINILLA</b> <b>Texto:</b> Bonus	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Bonus
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>  <b>IMAGEN DE STOCK:</b>	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Es buena iniciativa incluir productos de belleza de la

Persona acomodando anaqueles de productos sacados de una caja que se vea que es de Blinks professional	gama profesional after care como un complemento de tus servicios.
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Tus clientes van contigo por el servicio profesional que les ofreces y agradecerán tener la opción de optimizar los tratamiento que les brindaste con productos de mejor calidad que lo que conseguirán en la farmacia del supermercado.
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Para ti es otra fuente de ingresos que realmente implica poco esfuerzo de tu parte.
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>  IMAGEN DE ANAQUELES LLENOS DE PRODUCTOS AFTERCARE BLINKS	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Si tu salón o spa se enfoca en cuidados faciales y mejorar la apariencia de la piel, no olvides abastecer tus anaqueles con la línea de limpiadores faciales y complementos <i>aftercare</i> de Blinks Professional.
<b>CONDUCTOR A CUADRO</b>	<b>AUDIO DE ORIGEN CONDUCTOR:</b> Son la adición ideal para tus tratamientos faciales y garantizar resultados duraderos.
<b>GRÁFICO CORTINILLA DE SALIDA</b>	<b>DISEÑO SONORO ADHOC</b>